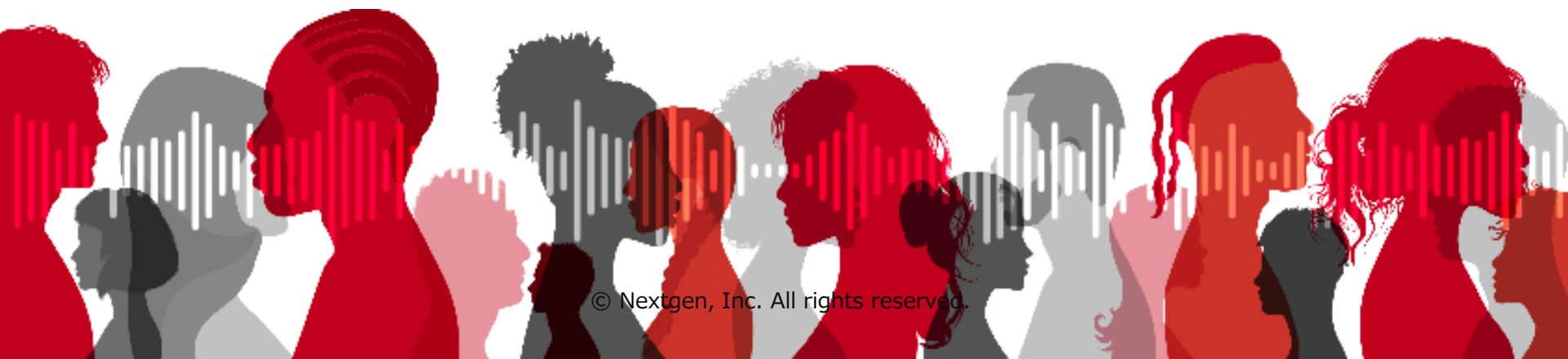


2023年3月期 通期決算説明

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

株式会社ネクストジェン

証券コード：3842



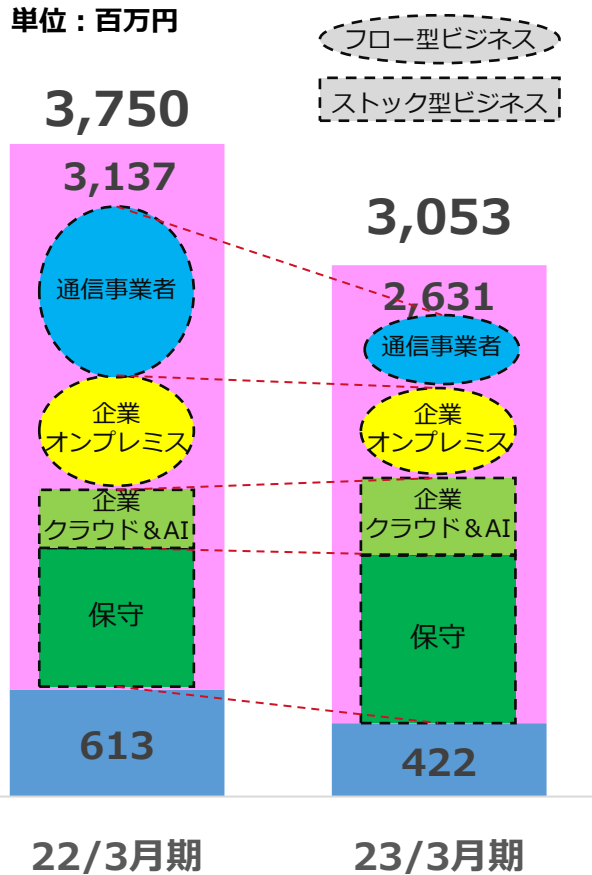
INDEX

1. 2023年3月期業績（連結）
2. 事業計画及び成長可能性に関する事項
 - ・ 会社概要
 - ・ 当社グループの事業、ビジネスモデル
 - ・ 中期経営計画と進捗状況
 - ・ 主な製品・サービスとその市場環境
 - ・ その他施策、リスク情報
3. 参考資料
 - ・ 会社沿革
 - ・ 主なプレスリリース
 - ・ 導入実績

1. 2023年3月期の業績（連結）

業績ハイライト（売上高）

単位：百万円



【受注残】

22/3月期	23/3月期
1,378	1,952

ボイスコミュニケーション

減収額：506 百万円（前期比△16.1%）

【ポジティブ】

- ・ 保守ビジネス（11億円）は堅調（前期比+9.7%）
- ・ パートナー拡大により企業向け案件数は増加
- ・ テレワークやクラウド化の動きが進み、クラウドサービスのユーザー数が増加
- ・ AIを活用したサービスラインナップの充実
- ・ 企業向けを中心に受注残の増加（前期比+41.6%）

【ネガティブ】

- ・ 通信事業者向け案件の減少（PSTNマイグレ最終盤）
- ・ サブスクリプション型販売形態の増加により期間売上が減少
- ・ 企業向け販売パートナーの営業の遅れ

モバイル通信ソリューション

減収額：191 百万円（前期比△31.2%）

【ポジティブ】

- ・ 新ソリューションであるMVNO向けの課金管理システムが完成、納品完了
- ・ 同ソリューションの今後の受注に向けたPoCを受注、完了
- ・ モバイルソリューションの保守ビジネスは堅調（前期比+4.2%）

【ネガティブ】

- ・ 市場全体としてローカル5GはPoCに留まり、商用案件は受注がなかった
- ・ MVNO事業者のシェアが伸び悩んでおり、新規投資案件が減少
- ・ 課金管理システムの開発において、期間とコストが大幅に超過
さらに、その影響で他の案件獲得も控えざるをえなかった

★市場環境の変化を踏まえて、ローカル5GやMVNOにフォーカスした事業区分から新たな事業スコープへ転換する（後述）

クラウドサービスビジネスの強化（１）

◆2022年度の「U-cube」クラウドサービス拡大状況

voice (クラウドPBX) : 8,000 ID 増 (前期比+30%)

rec (通話録音) : 前期比+56%

cogni (音声AI) : 新サービス、大手工事会社2社受注・提供開始

friends (相互接続) : 新サービス、1社受注・提供開始

connect (高度IVR) : 新サービス、1社受注・提供開始

- ・絶対数がまだ少ないものの、ユーザー数は順調に増加
- ・過去に開発した自社ソフトを活用してサービスラインナップを強化
- ・電話系サービスの解約率は非常に低い（過去実績より）

◆今後の期待

- ・ストックビジネスとして収入の安定化と平準化につながる
- ・ボリューム増加により収益性の向上が見込める

◆オンプレミスとクラウドサービスの期間売上の違い

（概ね5年間の利用ライセンスを月額とすると）

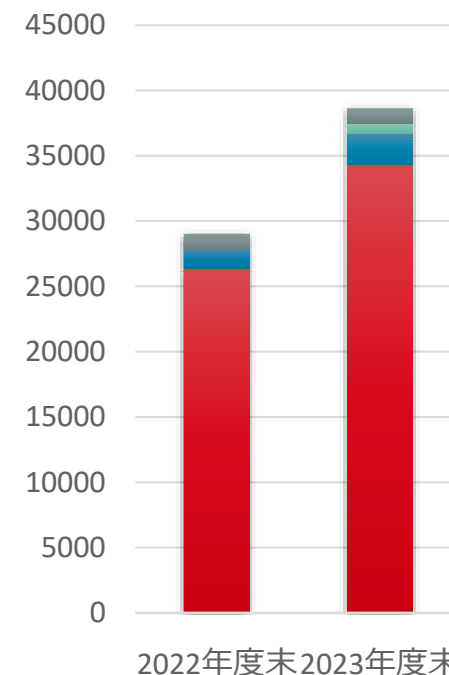
オンプレミス案件売上 ≒ クラウド案件の年間売上の5～60倍程度

◆社内体制の強化

2022年4月に「運用高度化推進部」を新設し、クラウドサービス運用スキルを高め、今後の利用者増大に備える体制をいち早く整備

ユーザー数

※一部は換算値



- Connect(高度IVR)
- Friends(相互接続SBC)
- COGNI(音声AI)
- Rec(通話録音)
- Voice(クラウドPBX)

クラウドサービスビジネスの強化（２）

◆ブランディングの整理

2022年11月、子会社（アクロスウェイ）合併に伴い、ブランド『U³』をリブランディング読みやすく親しみを持ちやすい『U-cube』に表記を変更、ロゴを刷新し、サブスクリプションサービスとして幅広いお客様への認知拡大・訴求に繋げる。



『U-cube』はビジネスの「チョット不便」を「グット便利」にするサブスクリプションサービスです。
私たちの大切なお客様（U=You）が抱えている問題に寄り添い、解決の手助けをするために生まれた道具箱（cube）という想いを込めました。

◆クラウドサービスを強化し、コミットする理由

- クラウド化は世の中のトレンドであり、従来はWebアプリケーションが主体であったが、今後、通信アプリケーションサービスにおいてもグローバルに利用が拡大する。
- 他社に先駆けて、通信ソフトウェアの「IP化」、「ソフトウェア化」、「仮想化」に取り組んできた当社の強みを生かして、クラウドサービス化をリードする存在となる。
- 必要に応じたリソースを利用することができ、「環境にも配慮したビジネスモデル」となる。

「日本のパブリッククラウドサービス市場は、**2021年は1兆5,879億円（前年比28.5%増）**となっており、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を契機としたオフィスの移転・縮小に伴うクラウドへの移行やDX（デジタル・トランスフォーメーション）、データ駆動型ビジネスを進めるためにクラウドを活用したICT基盤の強化が進むことなどによって今後も拡大が予想される。」

【出典：総務省情報通信白書令和4年版 第2部 情報通信分野の現状と課題 第6節 国内外におけるサービス・アプリケーションの動向】

音声認識&AIビジネスは年間売上2億円の規模に成長

当社では、音声認識&AIの研究開発に産学連携でいち早く着手し、マルチベンダーの音声認識&AI製品・サービスを取り扱い、サービス提供

2014年

TEAC株式会社から通話録音事業を買収
静岡大学との産学連携開始
音声認識ボイスメールのリリース

2018年

株式会社neix（通話録音事業）を買収
SMBC日興証券へBPOサービス提供開始
マルチベンダ音声認識&AIの取り扱い

2021年

音声AIサービスに当社通話録音製品を採用

2022年

「工事KY」、「通話分類」、「字幕電話」をリリース

取り扱いAI

- 産学連携（静岡大学 DeepSDP）
- AmiVoice
- Nuance Communications
- Google
- Microsoft
- エーアイスクエア
など

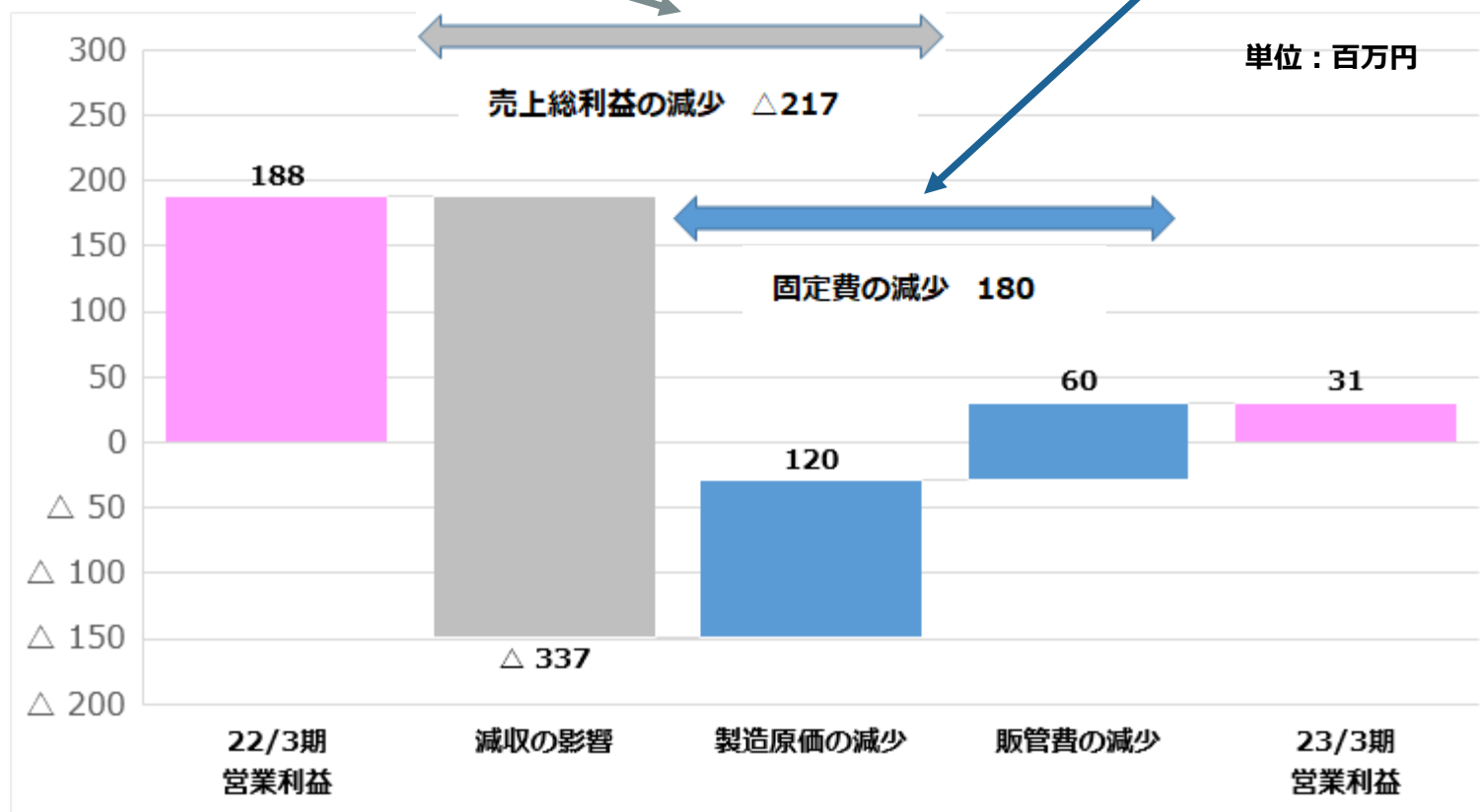
利用顧客

- 株式会社オプテージ
- NTTテクノクロス株式会社
- 一般社団法人 建設技能人材機構
- 株式会社アイセックジャパン
- エクシオグループ株式会社
など

業績ハイライト（営業利益）

- 大型案件の期間延長によるコスト増加
- 期ずれ、計画見直しによる減収
- サブスクリプション型への販売形態変換期により期間売上が減少し、それに伴う減収

- ソフトウェア償却費用が前期より減少
- 組織再編、働き方改革、業務効率化活動などによる人件費の削減



損益計算書

売上高前期比増減率△18.6%の減収

組織再編や、固定費を圧縮（売上原価△479M、販売費及び一般管理費△59M減少）

モバイル系市場環境の変化を反映した販売計画に合わせたソフトウェア資産の減損（特別損失460M）

顧客都合の期ずれ案件や完了案件からの継続的ニーズ、などにより受注残高が増加（前期比+41.6%）

単位：百万円	22/3月期	23/3月期	増減額
売上高	3,750	3,053	△ 696
売上原価	2,385	1,905	△ 479
売上総利益	1,364	1,148	△ 216
売上総利益率（%）	36%	37%	
販売費及び一般管理費	1,176	1,116	△ 59
営業利益	188	31	△ 157
営業利益率（%）	5%	1%	
営業外収益	0	0	0
営業外費用	7	7	0
経常利益	181	23	△ 157
特別利益	21	—	△ 21
特別損失	1	460	459
法人税等	37	17	△ 19
当期純利益	164	△ 454	△ 619
受注残高	1,378	1,952	573

経済産業省が定める【DX認定事業者】の認定を取得

ネクストジェンDX認定取得



DX認定

2022年12月1日付で、当社は「DX認定事業者」の認定を取得いたしました。

当社は新しい情報通信技術とAIのソリューション・サービスを提供する企業として、通信事業者および多様な企業顧客の活動を支え、『音声』に強みをもつリーディングカンパニーとなって成長してまいります。

DX認定制度とは…

2020年に施行された「情報処理の促進に関する法律」に基づく認定制度となり、国が策定した指針や「デジタルガバナンス・コード※」を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者が付与されます。

※デジタルガバナンス・コード：企業が経営を行う上で、デジタル技術による社会変化への対応を捉え、ステークホルダーとの対話を通じて、行動していくにあたっての指針です。

2つのアプローチを軸に取り組みます ビジョンを実現するための戦略

お客様の
音声システムの
DX推進支援

社内業務の
DXを推進

1.お客様のDX推進をご支援

音声システムのクラウドサービスを開発・提供することでお客様のDXをご支援

2.社内業務のDX推進

当社では【働き方改革／EYOD活動／契約書電子化／DX人材育成】に取り組んでいます

2. 事業計画及び成長可能性に関する事項

- 会社概要
- 当社グループの事業、ビジネスモデル
- 中期経営計画と進捗状況
- 主な製品・サービスとその市場環境
- その他施策、リスク情報

会社概要

- ・ 2001年に次世代ネットワークの実現を目指した通信事業者のエンジニア達により設立
- ・ 海外のSIP/VoIP製品を日本の通信事業者へ導入するビジネスを中心に展開し、IPセントレックスサービス（現在のクラウドPBXサービス）を日本初として導入
- ・ 現在は、自社開発製品と他社製品の取り扱いがあり、商材は特定ベンダーに依存することがなく、企業ユーザーや通信事業者のニーズに応じて柔軟な提案をすることができるようになっている

社名	株式会社ネクストジェン（Nextgen, Inc.）	
代表取締役	大西 新二	
設立	2001年11月	
資本金	11億2千7百万円	
従業員数	139 名（連結/2023年3月末現在）	
上場	東京証券取引所 グロース（3842）	
事業所 / 所在地	東京本社	東京都港区白金1-27-6 白金高輪ステーションビル6F
	東日本・北日本営業所	北海道札幌市豊平区平岸1条3丁目2-33 エクシオナトラエビル4F
	中部営業所	愛知県名古屋市中区錦2-9-27 NMF名古屋伏見ビル7F
	関西営業所	大阪府大阪市中央区今橋3-1-7 日本生命今橋ビル11F
グループ会社	株式会社LignApps（ラインアップス）	

2022年11月1日付けで、当社100%子会社であったアクロスウェイ株式会社を当社に吸収合併いたしました

当社グループの事業、ビジネスモデル



当社グループの事業

ボイスコミュニケーション事業

電話系コミュニケーションシステムの
更改や高度化の需要に対して
自社で企画・開発したソフトウェアを
オンプレミスやクラウド環境で提供

コミュニケーションDX事業

電話を中心としないオムニチャネル
コミュニケーションやAI技術を活用して
業務DX化に貢献するクラウドサービスを
企画・開発して提供

モバイル通信
ソリューション

開発・SI・保守
経験とノウハウ

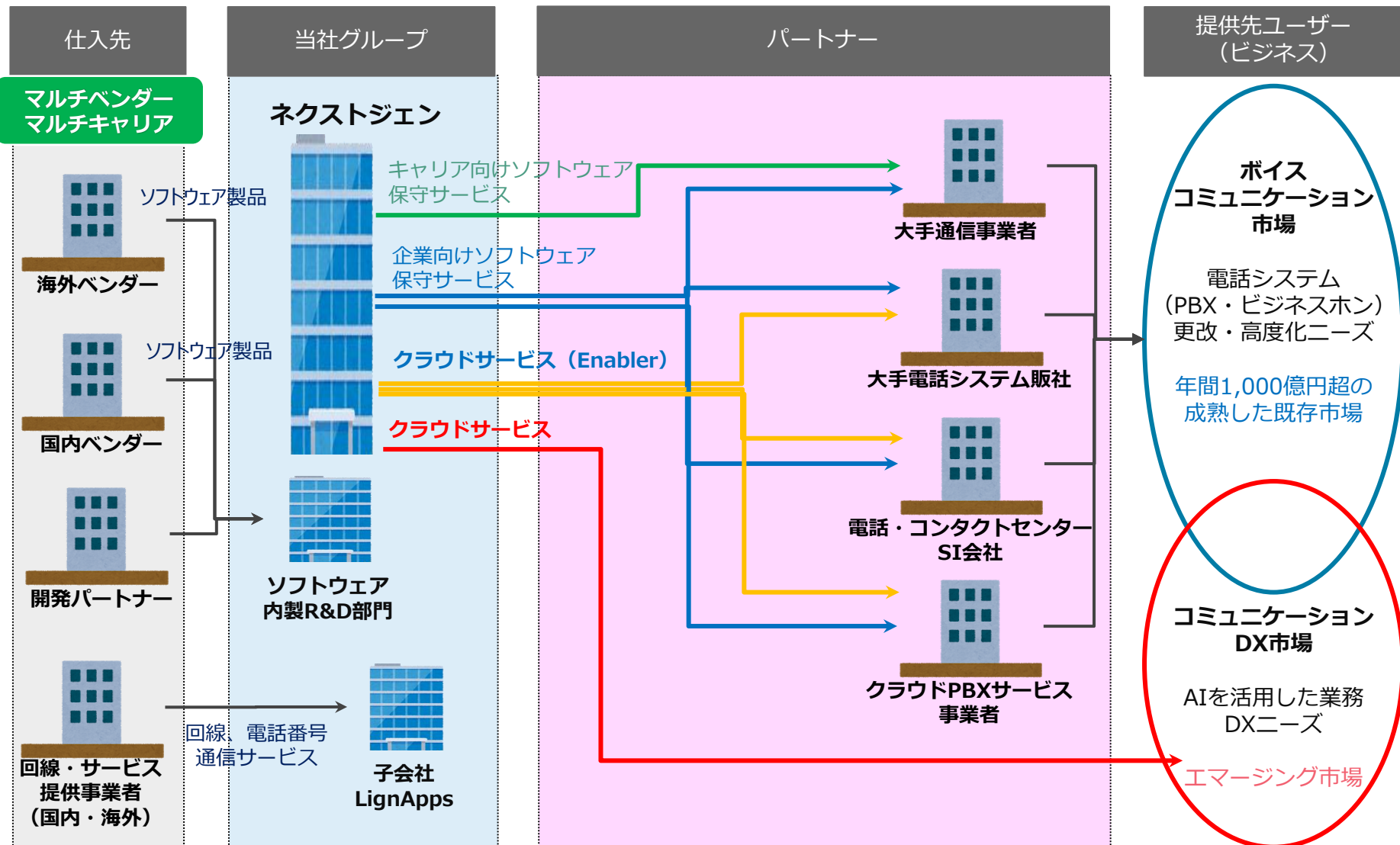
CPaaSプラットフォーム
とアプリケーション

通信事業者向け高信頼性で大規模な
ソフトウェア資産

事業区分見直しの背景：

従来、MVNO市場、5G/ローカル5G市場をターゲットに展開する計画をしていたが、政府主導による携帯料金大幅値下げ等があったことからMVNO市場は活性化せず、ローカル5Gについても世の中のニーズが想定より起きていない。一方、ChatGPTなどのAI技術によるDXニーズが大きくなっており、当社が2014年から手掛けてきた音声認識・AIおよびCPaaSなどの新しい技術を活用した業務DX化に貢献するクラウドサービスを提供する。

事業系統図



ボイスコミュニケーション事業の戦略

戦略のポイント：

- 成熟した漸進的な大きな市場に対して着実にカバレッジを広げる
- 強みであるキャリアとの関係性を活用して横展開を図る
- Enabler型ビジネスで既存顧客を持つパートナーを増やす
- 大企業から小企業まで市場セグメント別に作戦を立てる
(タイミング、訴求ポイント、パートナー)

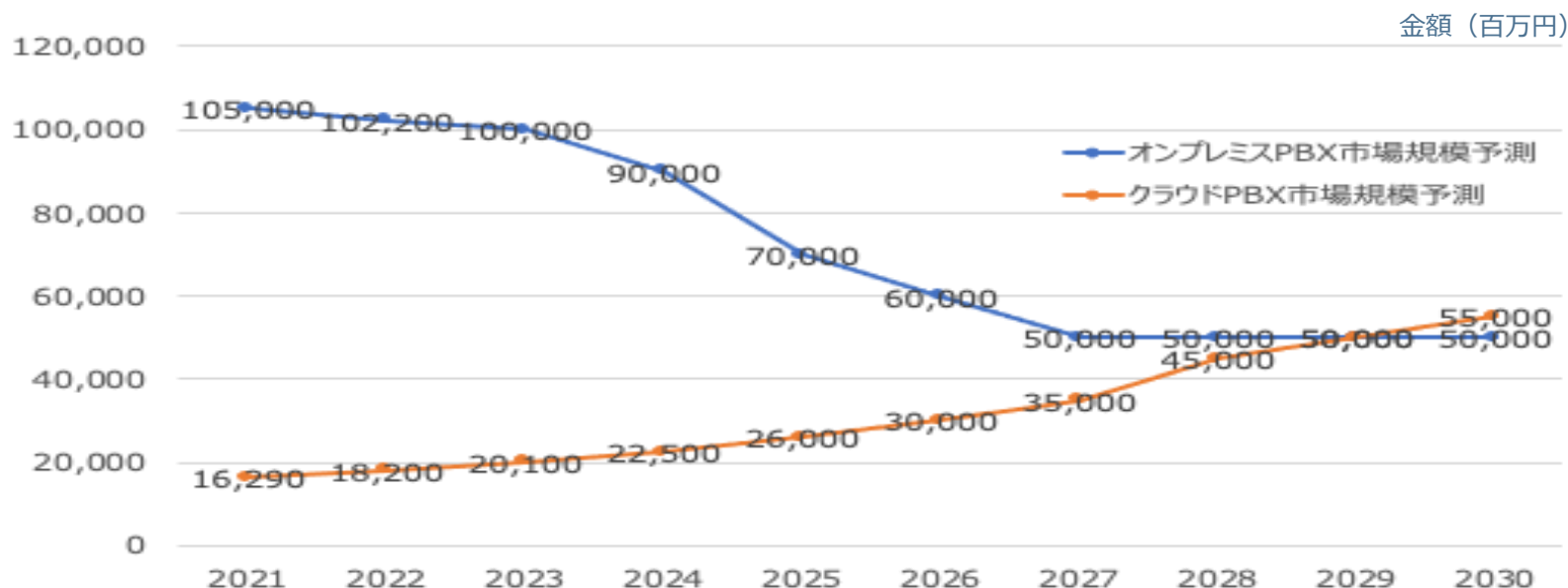
提供するソリューション：

- **キャリア電話システムの高度化**
PSTNマイグレーションの最終ニーズに対応するSBC（IP相互接続）
- **企業電話システムのマイグレーション**
クラウドサービス型とオンプレミス型の両方に対応
- **コンタクトセンターPBX/CTI関連ソリューション**

市場規模と競合環境：オンプレミス/クラウド PBX

PBX市場は、あらゆる業種の企業に導入されており、非常に大きな市場規模となっているが、オンプレミスPBXの更改期の到来、オフィス移転、リモートワーク推進などによって、スマートフォンの内線利用などに適した「クラウドPBX」を検討する企業ユーザーが増加している。特に通信事業者（NTT）のPSTNマイグレーションが完了する2025年以降、オンプレミスPBXの保守期間も満了し、後継製品がなくなり、システムの更改・高度化が急激に拡大すると考えられる。

当社はクラウド化にコミットし、OEM／Enabler型のサービスモデルにより、オンプレミスPBXやビジネスホンによる顧客基盤を有する企業とのパートナーシップを強化し、市場のシェアを拡大します。



※ PBX（Private Branch eXchangerの略）とは、企業などの組織で複数（多数）の電話機を使用する場合に、施設内で設置・運用される電話交換機のこと。施設内の電話機同士で内線通話を可能にしたり、外線（公衆回線）との接続を行う。

出典：株式会社富士キメラ総研「2021年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」および当社予測（2024年以降の市場規模予測）

資金調達と株主構成の変化

2022年12月23日にNECネットエスアイ株式会社と岩崎通信機株式会社と資本業務提携

- 資金調達の目的：

クラウドサービス事業を推進するための事業資金の確保

- 業務提携の目的：

企業向け電話系システムに関する既存市場において、大きな顧客基盤と営業チャネルを有するパートナーと補完協業関係を構築して、確実かつ早期に当社ソリューションやサービスのビジネス展開をするため

成熟した大きな既存市場である
ビジネスユーザーの電話システム市場

大企業の顧客基盤を保有

NECネットエスアイ
(資本業務提携)

都築電気
(資本業務提携)

中小企業の顧客基盤を保有

サクサ
(資本業務提携)

岩崎通信機
(資本業務提携)

当社の販売代理店パートナー各社

その他の国産メーカー系販社

海外ベンダーのSI商社

その他、通信工事系パートナーなど

主な製品、サービス / 音声プラットフォーム提供 『U-cube enabler』

販売モデル： U-cube enabler (ユーキューブ イネーブラー)

- 当社のクラウドPBXサービス U-cube voice に、パートナー様が独自の機能追加や自社のプラットフォームとの融合などを行い、特色のあるクラウド音声サービスとしてエンドユーザー様に提供できるサービス

NextGen

- ・ 基盤ソフトの開発
- ・ クラウド基盤の監視・運用
- ・ 課金管理
- ・ キャリア等との相互接続
(クラウド 0 AB-J番号など)



パートナー



エンドユーザー様



エンドユーザー様



エンドユーザー様

コミュニケーションDX事業の戦略

戦略のポイント：

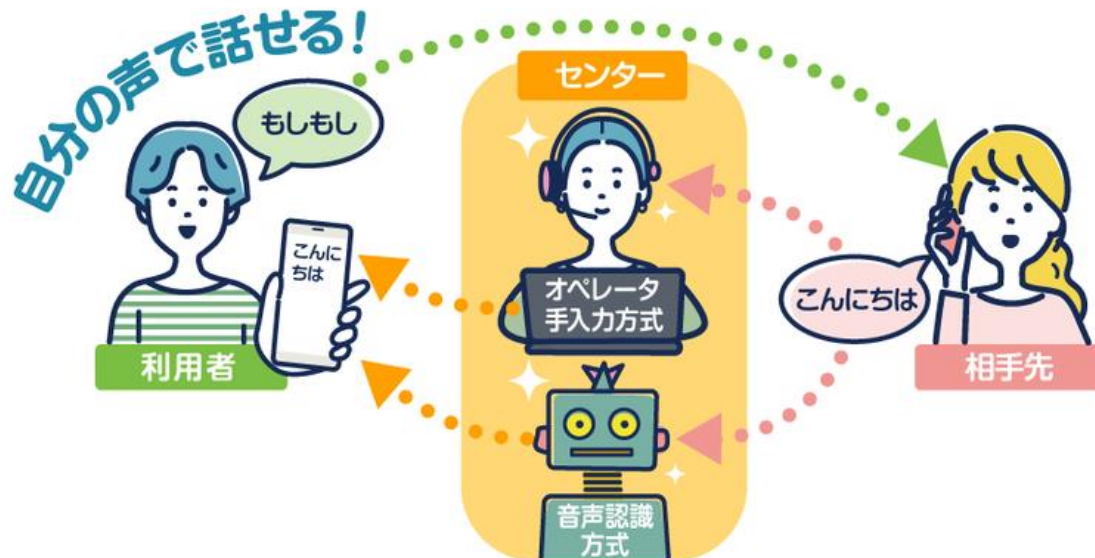
- ・ 強みであるコミュニケーション技術とクラウド技術でコアソリューションを創出
- ・ 新しいエマージングな市場ニーズを自ら開拓して技術とのマッチングを図る
- ・ 業種やビジネスに特化したDXにつながるソリューション／サービスへ成長

提供するソリューション：

- ・ **コミュニケーションAI活用**
 - Fintech（金融コンプライアンスニーズ）
 - 建設工事業界（工事現場の危険予知）
 - コンタクトセンターのオペレータ支援
 - 顧客接点（CSM：Customer Service Management）のDX（高度化IVR、FAX）
 - 既存サービスと生成AI（ChatGPTなど）との融合ソリューション
- ・ **クラウドシステム開発**
 - 特定業種用システムのクラウド対応開発（医療系など）
 - IT運用管理（ITOM）サービスとのDXプラットフォーム連携
- ・ **クラウドベースBSS**
 - 通信事業者向けへ業務支援システム（BSS）サービスの提供

『字幕電話サービス』一般利用者向けの提供開始

株式会社アイセック・ジャパンにて一般利用者向けに『字幕電話サービス』の提供を開始



当社と株式会社アイセック・ジャパンでは、2022年3月から『字幕電話サービス』の共同開発に着手し、実証実験を経て、同社にて一般利用者向けに『字幕電話サービス』の提供を開始しました。

共同開発の内容

ネクストジェン

アイセックジャパン

システム基盤として、音声認識AIと電話機能を提供
オペレーターによる手入力での文字化を提供

今後は一般利用者向けだけでなく、ビジネス用途での提供も目指し、総務省が掲げるICT政策の一つである「情報バリアフリー環境の整備」の推進にも寄与してまいります。

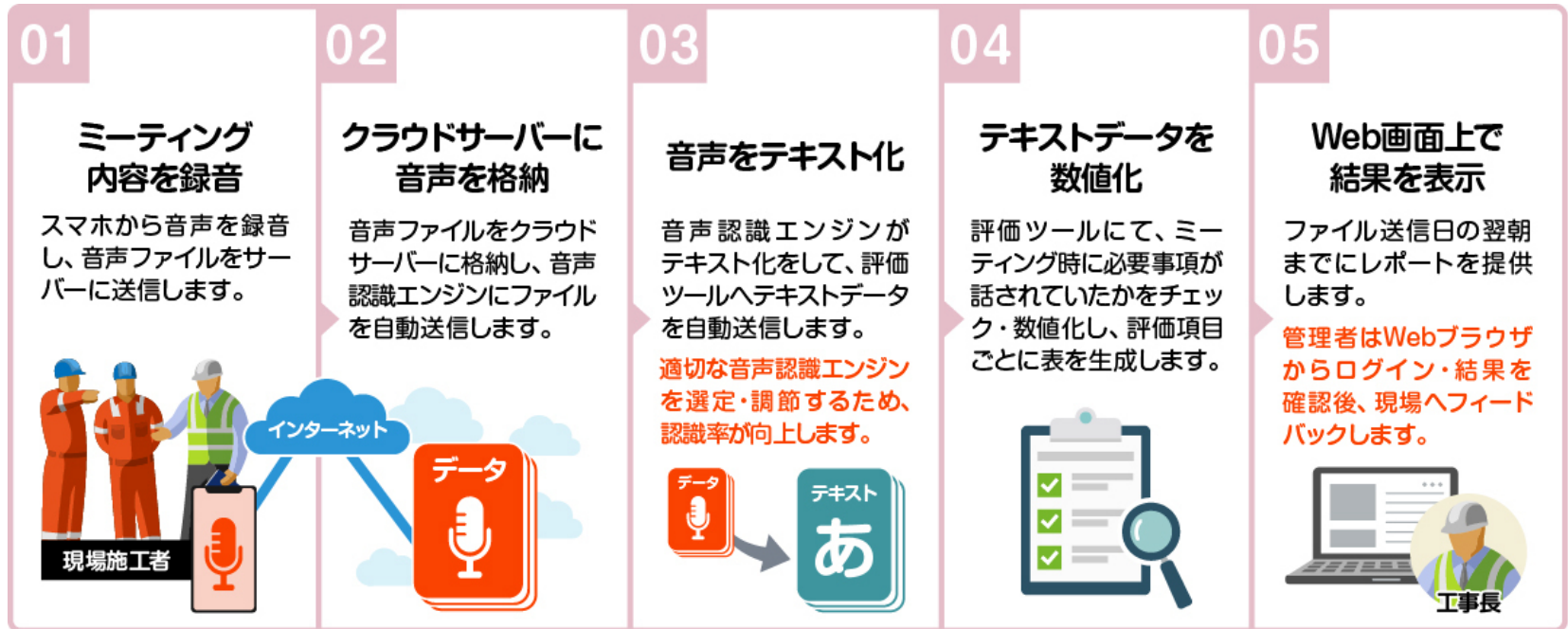
導入事例：オプテージ様

コールセンター向けリアルタイム音声AIクラウドサービス 「Enour CallAssistant」の音声キャプチャ、テキスト化基盤に採用

- お客さまとオペレーターの会話内容をリアルタイムにテキスト化し、お客さまからの質問に対して適切な回答をレコメンド
- クラウドサービスとして小規模から大規模まで柔軟なスケーラビリティを実現



U-cube cogni 工事KY



音声ファイルを受領し、音声認識によりテキスト化し、分析し、WEBにて結果を閲覧するサービス

- ・ スマホアプリ（Android/iOS対応）を立ち上げて録音し、音声をクラウドサーバーに格納
- ・ AWS上で音声をテキスト化し、データを数値化
- ・ WEB画面で結果を表示
- ・ 音声データは2日間保存され、管理ユーザーがダウンロード可能

2つの戦略的R&Dプロジェクト

1. 自社製のCPaaS基盤開発

- 今後のビジネス拡大に備え、海外パートナーのCPaaS基盤に依存していた部分を内製化し、パートナーからの多様なニーズや日本市場の特殊性（レギュレーション、顧客ニーズ、など）への対応力を向上する

⇒ 内製化により将来の収益性拡大の基盤を構築する

2. 通信事業者のコミュニケーションコアシステム開発

- 今後、固定系音声通信システムはクラウド基盤対応とモバイルコアとの融合が必要となるため、これらに関連した技術検討を行う

⇒ PSTNマイグレーションの次の通信事業者の課題に備える

中期経営計画と進捗状況



基本戦略

【企業理念】

時空を超えてヒトやモノをつなぎ、豊かな社会を創造する

【中期全体戦略】

新しいICTとAIのソリューション・サービスを提供する企業として、通信事業者および多様な企業顧客の活動を支え、『音声』に強みをもつリーディングカンパニーとなって成長する

事業環境のインフラ構造変化について

音声コミュニケーションはレギュレーション（国の法令、事業者の制度など）の有無により「電話」と「ボイス」に分類

電話

レギュレーションによって制約・保護を受けている
音声系サービス（FAXなども含む）



当社が貢献できる領域

ボイス

レギュレーションのない音声系サービス
（音声AIも含む）

過去（設立時）



2000年頃は「ボイス」の概念はまだ存在していなかった。

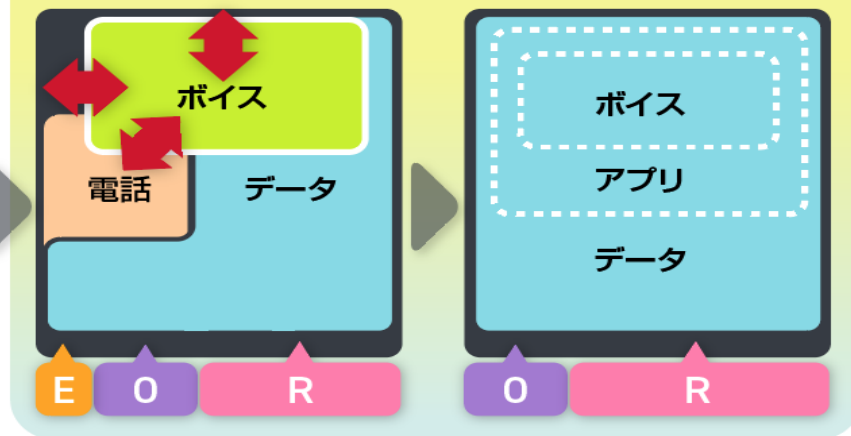
「データ」通信と「電話」はインフラが完全に切り離されていた。

現在（20周年）



VoIPが進み、「データ」通信インフラ上で「電話」が一部使われるようになった。
2022年、キャリア側では多くの「ボイス」は「データ」通信インフラ上で実現されるようになった。

未来のビジョン（今後10年）



「電話」のレギュレーション緩和が進み、従来の「電話」サービスの領域に「ボイス」サービスが融合して、サービスの多様化と活性化が進んでいく。

「電話」の概念がなくなり「データ」通信インフラを利用して、「ボイス」アプリケーションが利用されることが当たり前の世の中になっていく。

ボイスコミュニケーションは、あらゆるビジネスアプリと連携する。

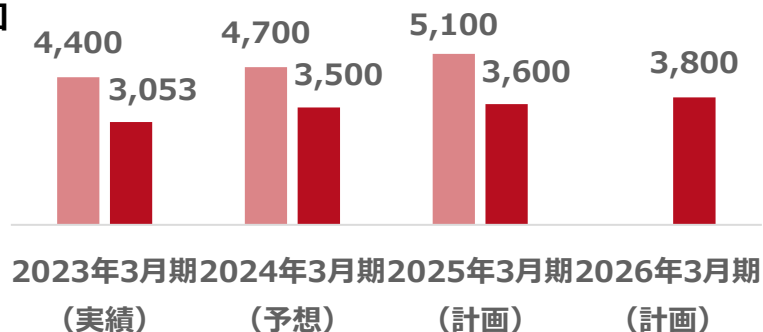
中期経営計画（連結）

（単位：百万円）

	2023年3月期 （実績）	2024年3月期 （予想）	2025年3月期 （計画）	2026年3月期 （計画）
売上高	3,053	3,500	3,600	3,800
営業利益	31	110	130	140
経常利益	23	100	120	130
親会社株主に帰属する当期純利益	▲454	80	100	100

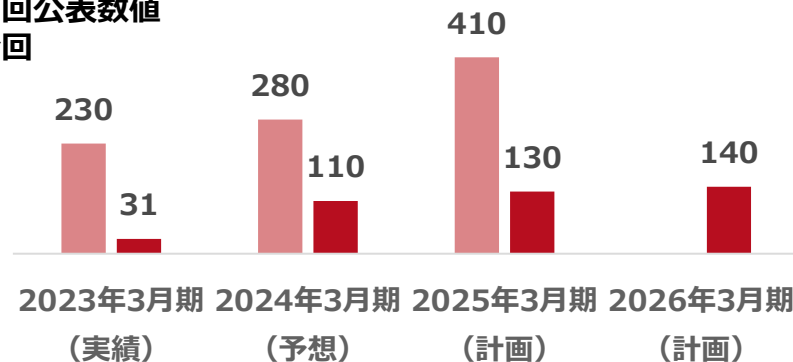
売上高

■ 前回公表数値
■ 今回



営業利益

■ 前回公表数値
■ 今回

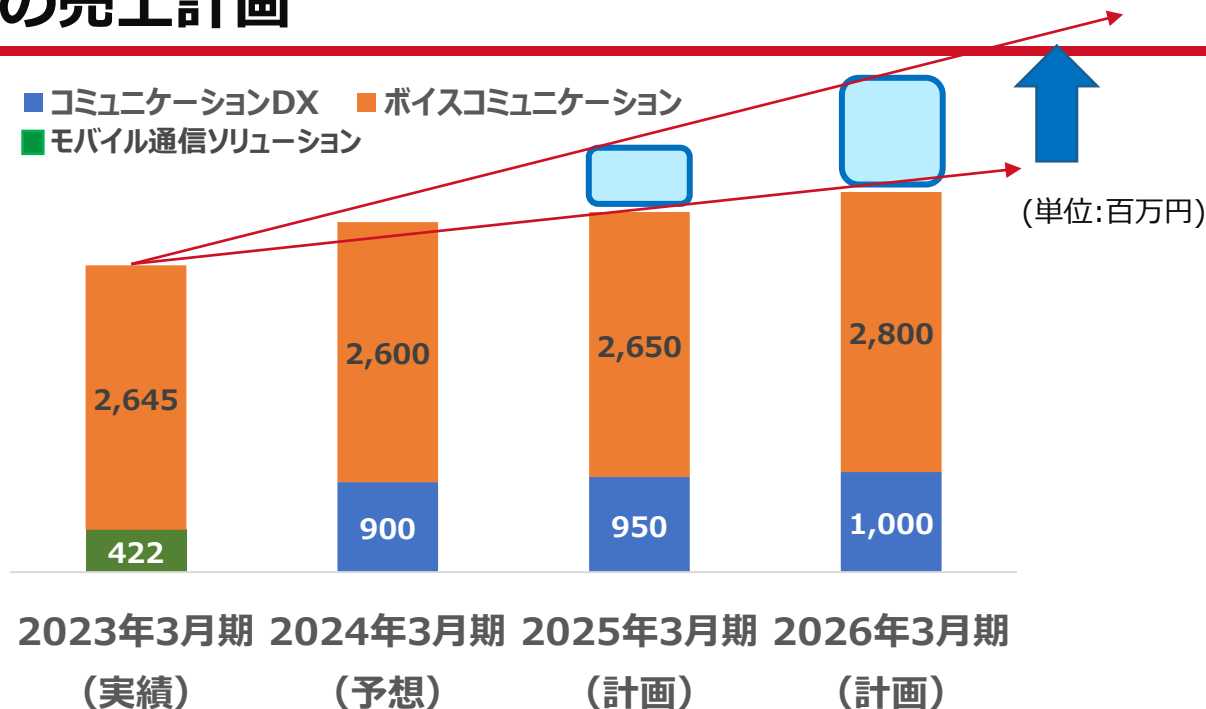


2024年3月期以降：

- ・ 前期導入したモバイル通信ソリューションの見込み案件と、販売力のあるパートナーとの提携による企業向けクラウドPBXサービス拡販予定を加味した売上計画
- ・ 今後クラウドサービス（月額課金）の特性を考慮して売上より利益を重視した計画を策定
- ・ エマージング市場のコミュニケーションDX事業の売上については、新規ビジネス領域で不透明な部分も多いため計画数値には保守的に反映

事業区分別の売上計画

■ コミュニケーションDX ■ ボイスコミュニケーション
■ モバイル通信ソリューション



ボイスコミュニケーション

- Enablerビジネスモデルにより大規模から小規模までを網羅するようなパートナーシップ戦略により拡大
- 市場は大きいが、成熟した漸進的な市場のため、徐々に営業が加速していく
- クラウドサービス（サブスクリプション）の比率を高めていくため、顧客獲得数が売上上昇に直結しないが、安定的利益を確保できる体質へ変化する

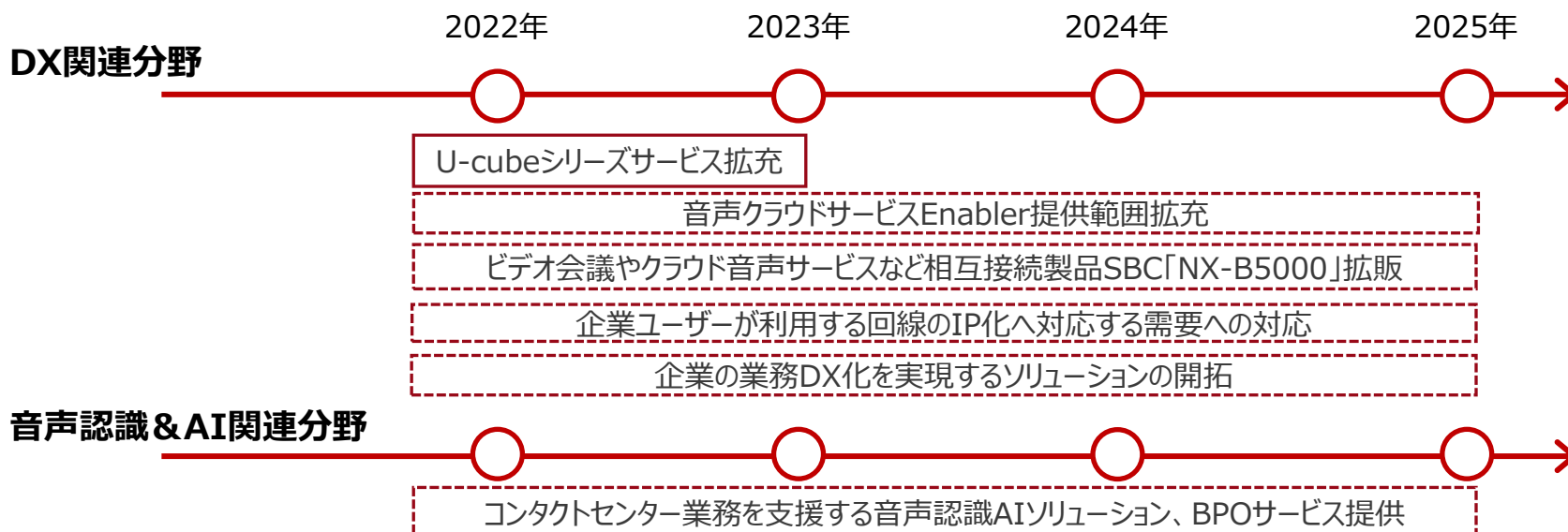
コミュニケーションDX

- 既存のAI関連ビジネスとモバイル課金管理ソリューションビジネスに関する追加案件のみを織り込む
- 新サービスメニューの追加や新規顧客獲得はポテンシャルとして、10%以上の成長は目指したいが、現状では不透明であるため、開示には織り込んでいない。

中期経営計画の注力分野と実行タイミング

領域 *	当社の機会
DX関連分野	テレワーク等のワークスタイル変化に対応するCPaaSを活用したソリューション提供
	レガシーPBXの更改需要に対する音声クラウドサービスのEnablerサービス提供
	エンドユーザー企業が利用する回線IP化に関する需要への対応（SBCシェア拡大）
音声認識&AI関連分野	コンタクトセンター業務支援の音声認識AIソリューション提供
	株式会社タカコムとの協業による通話録音ソフトウェア製品の提供範囲拡大
	AIを利用したBPOサービスの拡充

* 従来の「PSTNマイグレーション関連分野」は2024年に通信事業者が移行完了することに伴い、関連需要はピークアウトしたため削除しました。
また、「モバイル通信ソリューション分野」はMVNO事業者の市場変化により注力市場からは外し、DX関連分野に統合しました。



各領域の市場環境と当社の機会

領域	市場環境	市場規模	2022年度 取り組み状況	2023年度 見通し
DX関連分野	ワークスタイル変化に伴い業務コミュニケーションツールがオンプレミス製品からクラウドサービスへの乗り換えが進み、クラウドサービスの相互接続が進む。	DX市場は2030年度3兆425億円と2019年度の3.8倍に伸びていく予測（*1）	スマートフォン内線化ソリューション（NX-B5000、NX-C1000）の販売が引き続き好調 パートナー戦略の推進 「U-cube friends」など新規クラウドサービスリリース	Enablerビジネスの範囲拡大 クラウドサービスの契約を増やし、保守サービスと同様に将来の収益安定化につなげる
音声認識&AIサービス関連分野	コンタクトセンターシステムへの投資は引き続き堅調。クラウド型のソリューションを中心に投資が進み単価が低下する。これにより、これまで利用の少なかった中小企業での導入の増加やAIソリューションとの機能連携も進む。	コンタクトセンターソリューションの市場規模は2020～2024年度CAGR2.2%での推移で、2024年度に4,569億円に達する予測(*2) AI関連の市場は2024年度にかけてCAGR20%程度、2024年度に1,000億円を切る程度の予測(*3)	PBXと連携しての音声キャプチャ利用「LA-6000」の継続販売 音声認識AIの「U-cube cogni工事KYサービス」のリリース 「U-cube connectサービス」のリリース 字幕電話の実証実験を経て商用サービス開始	当社クラウド基盤と接続するコンタクトセンターサービスをリリース

(*1)出典：株式会社富士キメラ総研「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」プレスリリース

(*2)出典：株式会社矢野経済研究所「コールセンター市場総覧2020」

(*3)出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITRがAI主要8市場規模推移および予測を発表」プレスリリース

主な製品・サービスとその市場環境



製品名：NX-B5000 (SBC : Session Border Controller)

SBCとは、あらゆるVoIP音声システムを相互接続する場合に必要となるもの

<本製品の強みと特徴>

- ・内製ソフトウェアであるため、自在に拡張や機能追加ができる
- ・多くの大手通信事業者での実績が十分にある
- ・グローバルスタンダードな仕様に準拠しつつ、システム独自の仕様へも対応する柔軟性
- ・ファイアーウォールや暗号化機能によりセキュリティを確保
- ・総務省のレギュレーションに対応
- ・オンプレミス製品、ソフトウェア製品、クラウドサービス、のいずれでも提供可能



こんなところに **NX-B5000**

IP電話サービスやIP-PBX、WEB会議サービスなど提供者の異なるコミュニケーションサービスをセキュリティを確保しながら一括で接続しスムーズに連携

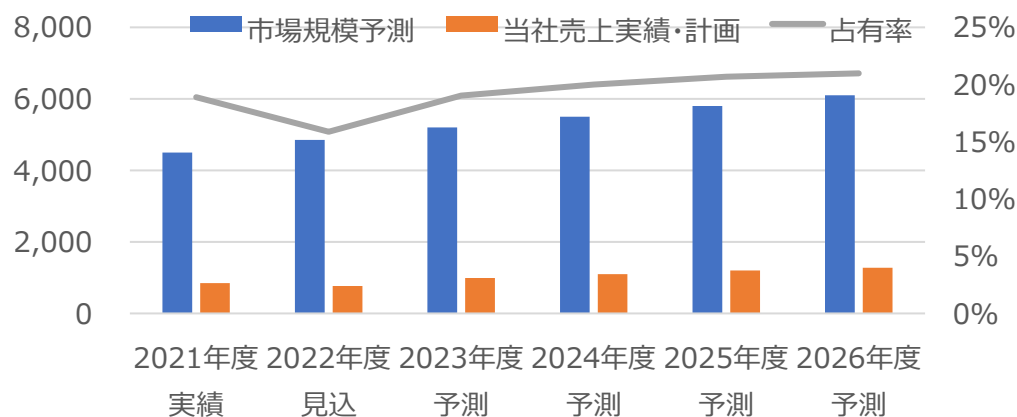


通信事業者をもちろん、大規模コールセンターや中小企業に至るまで幅広い業種・企業で導入

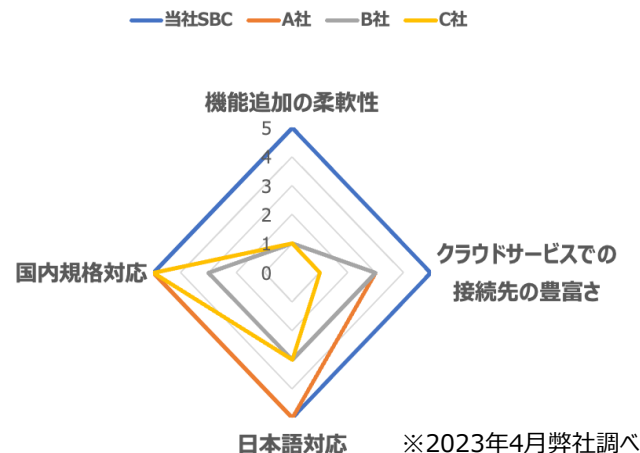
NX-B5000のサービスサイトを開設しました。ぜひご覧ください。
<https://www.nextgen.co.jp/lp/solution/nx-b5000/>

市場規模と競合環境：接続GW（SBC）

金額（百万円）



【当社SBCの差別性】



【市場の状況】

- 通信事業者のPSTNマイグレーション需要の終了後、エンタープライズ向けを中心に需要が拡大
- 顧客拠点に機器を設置せずに、従来の電話番号（0AB-J）をそのまま利用できるクラウドサービスを2023年度中にスタートする予定。現在、この引き合いが急増中！
- クラウドサービスでの販売が増加すると、売上の伸びは急激ではないが安定的に加速
- 市場売上の占有率20%超をクリアする想定

【競合の状況】

- 競合製品はほぼ海外ベンダーのため、色々な面で当社の強み特徴を発揮できる。

主要参入企業	製品名
リボン・コミュニケーションズ	SBC 1000/2000
AudioCodes	Mediantシリーズ
日本オラクル	Oracle Communications SBC

出典：株式会社富士キメラ総研「2022年コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

その他施策、リスク情報



SDGsの取り組み

当社では環境・社会・ガバナンスの3つの観点での取り組みを通してSDGs への貢献を目指しています

環境 持続的に環境負荷を軽減する社会の実現

取引先と環境負荷
軽減の取り組み連携

- ・ 環境対策推進のためのパートナーシップのプログラムへの参加
- ・ グリーン調達を意識した取引
- ・ 社内外のコミュニケーションにおけるリモート化に対応可能なクラウドサービスを提供
(DC電力の削減、オフィス維持、移動によって発生するエネルギー削減)
- ・ 紙媒体の削減によるペーパーレス化



貢献できるSDGsのゴール

- 12. つくる責任 つかう責任
- 13. 気候変動に具体的な対策を
- 17. パートナーシップで目標を達成しよう

社会 社員をはじめ社会全体の幸せな生活の実現

音声コミュニケーション技術を活かしたサービス提供

- ・ 字幕電話サービスの提供
- ・ コミュニケーション基盤となる共通プラットフォームの提供

働き方改革の推進

※働く環境について
(当社Webサイト)

- ・ リモートワーク推進
- ・ スーパーフレックス制度導入
- ・ 育児・介護休業制度の利用促進
- ・ 女性社員の役員、管理職への登用
- ・ ハラスメント教育実施
- ・ カムバック制度推進
- ・ 定年制廃止
- ・ ストレスチェックを用いた健康経営の実施



貢献できるSDGsのゴール

- 3. すべての人に健康と福祉を
- 5. ジェンダー平等を実現しよう
- 8. 働きがいも経済成長も
- 9. 産業と技術革新の基礎をつくろう
- 10. 人や国の不平等をなくそう
- 17. パートナーシップで目標を達成しよう

ガバナンス ガバナンスの強化による強い組織や製品サービスの提供

従業員が倫理観をもって働ける
環境作り

- ・ 社内勉強会開催 ・ 社内DX推進

製品・サービスの
品質維持、向上

- ・ 商用システムにおける製品バグを起因とする運用停止時間の低減
- ・ クラウドサービスにおける高稼働率の実現
- ・ 総務省の通信サービス運用事業者に対する法制度の遵守



貢献できるSDGsのゴール

- 4. 質の高い教育をみんなに
- 5. ジェンダー平等を実現しよう
- 9. 産業と技術革新の基礎をつくろう
- 12. つくる責任 つかう責任

全体戦略を実現するための具体的施策と進捗状況

項目	計画	2022年度の実施内容
ソフトウェア開発投資	年次で3億円程度のソフトウェア開発を実施し、既存のソフトウェアの陳腐化を抑止し、使われる新機能を提供し続ける	2022年度ソフトウェア開発投資額：134百万円 ※新領域ソリューションであるモバイル事業者向けの課金管理システムへ開発投資をしたが460百万円減損
外注費	社員技術者育成や業務効率化により外注費の削減を実現	(2023年度の追加施策)
広告	エンタープライズ向け商材に対する認知度向上のため、ターゲットに確実に届く方法による、広告宣伝活動の実施	メルマガ配信を開始
PR・IR	当社グループの方針や取組内容を広く理解してもらえよう、分かりやすさとタイミングを意識したリリースを実施	導入事例の紹介で商材を紹介 2022年度のニュースリリース26件
人員	階層別研修にて将来のマネジメントを担う人材を育成予定 技術者の採用活動を積極的に実施、カムバック制度や社員紹介制度を活用して当社に馴染みやすい社員を採用する	カムバック制度での社員採用1名 マネジメント研修を実施
資金調達	現時点では上記計画を保有資金内で実行可能と考えているが、協業取組などの関係を強化するためエクイティでの資金調達を行うことも視野に入れ検討を進める	NECネットエスアイ、岩崎通信機との資本業務提携を発表 (IRへのリンク)

リスク情報：認識するリスク、リスク対応策

項目	主要なリスク	顕在化可能性/ 時期	顕在化した場 合の影響度	リスク対応策
法制度	通信サービスを提供する法制度が変更となり当社が資格を失う可能性	低/中長期	大	総務省などの法政策の検討状況をウォッチし変化に対して後手にまわらないよう情報入手をする
プロジェクトの遂行	プロジェクトが失敗して期間が延長することによるコスト超過や顧客から違約金を請求される可能性	中/中長期	中	規模が大きく、長い期間がかかるプロジェクトについては月次進捗報告する場を設け、現状と今後の見通しを確認しながら進める
海外製品の取り扱い	特定の国との取引が停止・不買運動が発生したり、為替変動による利益悪化が発生する可能性	中/中長期	中	複数の国のベンダと取引ができるよう海外製品の取り扱いについては各社比較をして検討をする 為替変動については金額規模や契約条件を勘案して為替予約を利用するなどの対策をとる
人材確保	人材が不足することにより案件の獲得機会の損失、開発の遅延が発生する可能性	中/中長期	中	人材の流出を防ぐための働きやすい職場環境（リモートワーク推進やコアタイム制度の廃止など）作りと期中における人材獲得の活動をする
投資活動	変化のスピードに早く対応するために実行するM&A等（買収、合併、事業の譲渡・譲受、事業投資）が想定通りに進まず投資効果が十分でない可能性	中/中長期	中	検討に際しては取締役会での十分な時間をかけた討議の場を設け、実行後のPMIの体制を整え進捗を確認しながら進める

3. 參考資料

会社沿革（事業関連）

2022年	・ アクロスウェイ株式会社を合併 ・ 株式会社NextGenビジネスソリューションズを合併 ・ NECネットエスアイ株式会社、岩崎通信機株式会社と資本業務提携
2021年	・ 都築電気株式会社と資本業務提携 ・ ネクストジェン 創立20周年（11月16日）
2020年	・ 札幌市白石区に北日本営業所を開所 ・ 当社孫会社 アクロスウェイ株式会社の全株式をLignAppsより取得、子会社化
2019年	・ エクシオグループ株式会社（旧：株式会社協和エクシオ/増資）、株式会社タカコムと資本・業務提携 ・ 米国Telestax, Inc.へ出資 ・ LignAppsがNECネットエスアイ株式会社と資本業務提携 ・ ネクストジェングループのエンタープライズ向け事業を再編、事業の一部を株式会社NextGenビジネスソリューションズに集約
2018年	・ 株式会社LignAppsを設立、CPaaS・UPaaS事業を開始 ・ 株式会社NextGenビジネスソリューションズを設立、株式会社n e i xより事業を譲受、音声認識事業を強化
2017年	・ エクシオグループ株式会社（旧：株式会社協和エクシオ）と資本・業務提携を開始 ・ 名古屋市中区錦に中部営業所を開設
2014年	ティアック株式会社よりボイスロギング（通話録音）事業を譲受
2013年	東京証券取引所と大阪証券取引所の現物市場統合により 東京証券取引所JASDAQに上場
2008年	大阪府中央区平野町に西日本営業所を開設
2007年	大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2001年	東京都渋谷区神宮前に株式会社ネクストジェンを設立

沿革（製品・ソリューション関連）

2023	- マルチチャネル対応IVRサービスとして「U-cube connect」にSMS送信とFAX送受信機能を拡充 - 聴覚障害者向け「字幕電話サービス」の提供を開始
2022	- SaaSブランド「U³」の表記を「U-cube」に変更、サブスクリプションサービスブランドとしてリブランディング - AIによる電話取り次ぎサービス「U³ connect」の提供を開始 - KY活動可視化サービス「U³ COGNI 工事KY」の提供開始 - 株式会社アイセック・ジャパンと聴覚障害者向け「字幕電話サービス」の本格運用に向けた実証実験を開始 - クラウド型相互接続サービス「U³ Friends」の提供開始
2021	- クラウド音声サービスのプラットフォームを提供する「U³ Enablerサービス」の販売を開始 「NX-B5000 for Enterprise」が日本製SBCとして初となるZoom Phoneの接続認定を取得 - ローカル5Gのデモ・実証環境の提供を開始
2020	- エクシオグループ株式会社（旧：株式会社協和エクシオ）と共に「ローカル5Gシステムに関する共同検証」を実施 - テレワークソリューションブランド『テレワークCall』を展開 - エクシオグループ株式会社（旧：株式会社協和エクシオ）との協業によるローカル5G導入コンサルティングの提供を開始 - オンプレミス型「スマートフォン内線化ソリューション（現：テレワークCallダイレクト）」の提供開始
2019	- 折り返し電話の自動受付サービス「U³ コールバック（現：テレワークCall.app）」の提供開始 - 住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 - 丸紅情報システムズ株式会社の「MSYS Omnis」を音声認識サービスU³ COGNIにて提供開始

2019	- 折り返し電話の自動受付サービス「U³ コールバック（現：テレワークCall.app）」の提供開始 - 住友商事株式会社が実施するローカル5G実証実験に参画 - 丸紅情報システムズ株式会社の「MSYS Omnis」を音声認識サービスU³ COGNIにて提供開始
2018	「VOTEX-IVR（現：音声認識対応NGN-IVR）」を発売
2017	- エンタープライズ向けVoIP製品・ソリューション『VOICEMARK』として統合・体系化 - 月額音声認識BPOサービス「U³ COGNI」を発売 - 無線機の不感地帯をカバーする「スマホ対応IP-PTTソリューション（現：NX-PTT）」を発表
2016	- ソフトウェアベースの統合型通話録音ソリューション「VoISplus」「LA-6000」を発売 - クラウド型通話録音管理サービス「U³ REC」を発売
2013	企業向け録音管理システム「VoIS（現：VoISplus）」を発売
2012	VoIPクラウドサービス「U ³ Voice クラウドPBX」を発売
2010	- 固定電話・携帯電話の収容可能な仮想化IMSサーバー「NXI」を発売 - クラウド型双方向マルチメディアサービス「U³ Live」を発売
2009	- 法人向け携帯通話録音ソリューションを発売 - SIP/VoIPセキュリティ事業を展開
2004	エンタープライズ向けIP-PBX「NX-E1000（現：NX-C1000 for Enterprise）」とSBC「NX-E1010（現：NX-B5000 for Enterprise）」の販売を開始
2002	日本初の商用IP電話中継を支えるSonus C4、SBC導入等に関するコンサルティングを受託、同様に自社開発製品のSS7番号変換サーバー「SS7RS」を導入

主なプレスリリース

日付	内容
2023/2/28	クラウドPBXサービスの基盤を提供する『U-cube enabler サービス』に新機能を追加 ～パートナーの拡大に向け、サービス運用の効率化とセキュリティ強化などを実現～ リンク
2023/2/16	ネクストジェン、世界的にメタバースの標準化を目指す組織【The Metaverse Standards Forum】に加盟 ～『メタバースの世界をつなぐ』取り組みを始動～ リンク
2023/1/13	ネクストジェン、クラウドサービス事業の拡大に向けサービス運用体制を強化 ～クラウド技術のノウハウを集結しサービス運用の高度化を実現～ リンク
2022/12/14	ネクストジェン、一般社団法人JACに通話分類ソリューションを導入 ～分類データを活用した適切な対策によりお客様対応品質が向上～ リンク
2022/10/13	ネクストジェンとスイタ情報システム、奈良信用金庫全拠点の電話システムをリプレイス ～スマートフォン内線化で固定電話8割を削減、通話録音によるコンプライアンス強化まで実現～ リンク
2022/9/16	ネクストジェン、AIによる電話取り次ぎサービス『U ³ connect』の提供を開始 ～スマートフォンへの電話取り次ぎと電話対応履歴の見える化を実現～ リンク
2022/7/29	アクロスウェイの電話クラウドAPI『pluscomm』、ハピクロのIoT温度監視システムの進化に貢献 ～コロナワクチン用冷蔵庫・冷凍庫の異常発生時に担当者への自動電話通知を実現～ リンク
2022/7/14	相手の声を文字で聞く『字幕電話サービス』本格運用に向けた実証実験を開始 ～聞こえに不自由を感じている方を対象にモニターを募集～ リンク
2022/7/6	アクロスウェイ、電話クラウドAPI『pluscomm』を活用し「Salesforce」に電話機能を追加 ～従業員とお客様間での電話番号秘匿システムを構築～ リンク
2022/6/14	ネクストジェンと日本電通、クラウドコミュニケーションサービスの展開で協業 ～日本電通のクラウドPBX & CPaaSのビジネス展開をネクストジェンが支援～ リンク
2022/4/12	KY（危険予知）活動の見える化を実現『U ³ COGNI 工事KY』の提供を開始 ～音声認識を活用したエクシオグループとのコラボレーションソリューション～ リンク

通信キャリア向け 導入実績（一部）

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
SBC	NX-E1010 (現・NX-B5000)	SBCとして導入。	大手通信事業者（北米）
	Sonus C4 SS 7 RS	Sonus C4・SBC導入に関する コンサルティング、 SS 7 番号変換サーバーを導入。 日本初 商用IP電話 中継案件	フュージョン・コミュニケーションズ株式会社様 (現楽天コミュニケーションズ株式会社様)
	NX-B5000	コロナ禍の在宅勤務増加に伴うトラフィック 増加による設備増強として導入。	大手通信事業者
加入者管理	現・NX-C1000	IPセントレックスサーバーとして導入。	大手通信事業者
テストコール	現・NX-C8000	試験呼システムを導入。	大手通信事業者
	現・NX-C8000	音声品質自動測定システムを導入。	大手通信事業者
セキュリティ診断	SIP/VoIP セキュリティ 診断サービス	欧州のパートナー企業と共同で、欧州大手通信キャリアのセキュリティ監査を実施。	欧州大手通信事業者
音声AI連携、 通話録音、 VOC	LA-6000 U-cube cogni	コンタクトセンター向け高度音声サポートサービスを連携する 基盤システム、および音声認識エンジン、音声キャプチャ装置 を導入。	大手通信系グループ
	LA-6000	大手通信系システム会社の音声認識技術を連携させたサービスを 導入。	大手通信事業者コールセンター
携帯事業者向け ソリューション	MVNO基盤 運用支援	MVNO基盤の移設・リニューアルに伴う基盤 強化・運用支援業務を受注。	大手通信情報サービス会社
	コンサルティング	MVNOネットワーク設備更改について コンサルティング業務を提供。	大手通信工事会社
	MVNO基盤 運用支援	MATRIX Digital Commerce Platform を活用しSIM管理シス テム（OSS/BSS/SLMS）を独自に開発、MATRIX社の課金系 システム（PCRF/OCS）などを合わせて提供	大手通信情報サービス会社

エンタープライズ向け 導入実績（一部）

製品カテゴリ	製品・サービス名	概要	導入先
クラウドPBX 通話録音	U-cube voice クラウドPBX VoISplus	奈良信用金庫様全拠点の電話システムをリプレイス。 固定電話を8割削減し、固定電話の代わりとなるスマートフォン250台を導入。同時に全通話録音も実現。	奈良信用金庫
IP-PBX	NX-C1000 for Enterprise	西武信用金庫様全76店舗の電話システムリプレイスおよび社用スマートフォンの内線化。 SBCとしてNX-B5000 for Enterprise、スマートフォン用電話アプリとしてAGEphone Cloudも導入。	西武信用金庫様
クラウドサービス接続、 キャリア回線/FMCサービス 接続	NX-B5000 for Enterprise	ジェネシス社のコンタクトセンターソリューションとLINE電話を接続	株式会社JIMOS様
		大規模コールセンターのSBCとして導入。	大手テレビショッピング・通販会社
音声AI連携、 通話録音、 VOC	U-cube cogni	お客様との通話録音内容のテキスト化。	三井住友フィナンシャルグループ S M B C 日興証券株式会社様
	VOTEX-IVR	お客様の言葉（所在地）を認識し、担当支社へ電話を自動振り分け。	株式会社サカイ引越センター様
	音声認識ボイス メールシステム	受電者が電話応答できなかった場合に代理応答し用件を録音。録音内容をテキスト化しメール通知またはWEBブラウザ上の伝言リストに保存。	大手通信事業者様コールセンター
	通話録音システム	お客様との通話内容の録音等。	地方銀行、大手金融系会社
IP無線	IP-PTT	無線電波が届かないエリアのカバーのため、無線機と連携可能なスマートフォン対応のIP-PTT（Push to Talk）を導入。	大手通信システム会社（提供先）

本資料に記載された計画、見通し、戦略等の将来に関する記述は、現在入手している情報に基づく当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

実際の業績は、経営環境の変動などにより、これら見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業などに関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024年3月期決算説明会開催の頃、すみやかに実施することを予定しております。（2024年5月中旬予定）

お問い合わせ先

株式会社ネクストジェン 管理本部 経営企画部

URL <https://www.nextgen.co.jp/contact/>